

Chancen für Honorarberatung

Geplantes britisches Retrozessionsverbot schlägt Wellen

Der Markt für unabhängige Honorarberatung im Finanzbereich ist klein. Mit dem geplanten Verbot von Retrozessionen in Grossbritannien könnte die Branche aber auch in der Schweiz Auftrieb bekommen.

feb. · Während unabhängige Honorarberatung in Vermögensfragen in der Schweiz noch ein absoluter Nischenmarkt ist, rückt das Thema in anderen europäischen Ländern immer stärker in den Fokus. Es ist eng verknüpft mit der Thematik der Retrozessionen und «kickbacks», mit denen sich Bankberater und Vermögensverwalter hinter dem Rücken des Kunden von Finanzprodukt-Anbietern bezahlen lassen. Letztlich kann nur eine Beratung, bei der dem Experten keine solchen Provisionen zufließen, sondern bei der er vom Kunden direkt bezahlt wird, wirklich unabhängig und neutral sein.

In der EU hat das Thema mit der Richtlinie Mifid (Markets in Financial Instruments Directive) mehr Aufmerksamkeit erhalten. Letztere schreibt vor, dass Finanzinstitute den Kunden unaufgefordert alle Provisionen offenlegen und Interessenkonflikten aus dem Weg gehen müssen. Bei der Umsetzung der EU-Richtlinie in den EU-Mitgliedsländern ist Grossbritannien vorgeprescht. Im Juni 2009 hatte die britische Finanzaufsicht FSA Pläne vorgelegt, wonach Provisionszahlungen von Anlagefonds an Banken und Vermögensberater in Zukunft verboten werden sollen.

Auch in Deutschland sorgt das Thema für Schlagzeilen. Dort gibt es beispielsweise einen Verbund Deutscher Honorarberater (VDH), dem nach eigenen Angaben rund 350 Unternehmen mit mehr als 1300 Berater angehören. Die Leitlinien der Mitglieder lauten, dass sie sich ausschliesslich ihr Know-how und ihren Zeitaufwand vergüten lassen und alle offenen und versteckten Vergütungen durch Dritte ablehnen. Diese Definition ist wichtig, denn viele Honorarberater lassen sich von zwei Seiten bezahlen. Sie kassieren vom Beratungskunden eine Gebühr und nehmen als zweite Einnahmequelle zudem noch verdeckte «kickbacks» ein.

Gemäss Monika Roth, Professorin an der Hochschule Luzern, ist «echte», unabhängige Honorarberatung sowohl in der EU als auch in der Schweiz noch ein Nischenmarkt. Zwar hat das Schweizer Bundesgericht im März 2006 entschieden, dass Vermögensverwalter Retrozessionen offenlegen und den Kunden abliefern müssen – in der Praxis hat sich bisher aber laut Beobachtern

kaum etwas geändert. Roth geht davon aus, dass die Folgen einer Umsetzung des Retrozessionsverbots in Grossbritannien auch in der Schweiz deutlich zu spüren wären. Eine kleine, aber wachsende Gruppe jüngerer Vermögensverwaltungs-Unternehmen entdeckte in dem Geschäft eine Chance, sich zu differenzieren, sagt sie. Zudem seien viele Kunden aufgrund der Finanz- und Wirtschaftskrise und verschiedener Anlageskandale misstrauischer geworden und hinterfragten die Dienstleistungen der Finanzinstitute stärker als früher. Der Markt für Honorarberatung werde aber wohl vorerst in der Nische bleiben, da keine der grösseren Banken auf die Retrozessionen verzichten wolle. Dafür gehe es um zu viel Geld.

In einer Analyse nennt die Winterthurer Beratungsfirma Vermögenspartner Zahlen. Ein externer Vermögensverwalter könne beispielsweise bei einer einzigen Wertschriftentransaktion bei einem Umschichtungsvolumen von 50 000 Fr. bis zu 500 Fr. pro Transaktion von der Depotbank im Hintergrund als Provision einnehmen und bei fast allen anderen Bankgebühren mitverdienen. Die Abschlussprovision bei einer gemischten Lebensversicherung mit einer jährlichen Prämie von 5000 Fr. betrage leicht mehr als 10 000 Fr. Bei Aktienfonds liege die jährliche Bestandsprovision durchschnittlich bei mehr als 0,7% des investierten Kapitals.